bypaulromero.com

Fases del Desarrollo
de un equipo de ventas





Todo **Equipo de Alto Rendimiento** pasa por un proceso o fases de desarrollo, en ese sentido, un equipo de ventas no se exonera de eso. Es por eso, que llevar a un Equipo de Ventas al Alto Rendimiento, requiere que conozcas las fases por las que atraviesa su desarrollo.

En efecto, si identificas en qué fase se encuentra tu equipo de ventas, podrás desplegar el estilo de liderazgo más efectivo. En el Video **«El Siguiente Nivel de tus Ventas»**, indiqué que muchos líderes tenían como único recurso **"la presión"**, para gestionar sus equipos. Pues hoy nos introduciremos en un nuevo recurso para liderar nuestro equipo de ventas.



Una anécdota liderando equipos de venta

Antes de detallarte las fases de desarrollo de un equipo de ventas, te quiero contar una anécdota que tuve.

Hace muchos años atrás tuve la oportunidad de reclutar un equipo completo de una Tienda: Ejecutivos de Venta, Cajeros, Cobradores, Inspectores, etc. Todos eran nuevos en la empresa. Imagínate que, a pesar de haber entrenado a los nuevos integrantes, se presentaron en la cancha dudas. Además, hubo la necesidad de un seguimiento mucho más cercano en el principio.

Así mismo, para mi sorpresa después de unas semanas de instalado el equipo, hubo algunos conflictos; antes que el equipo comenzara a lograr conceso, confianza y cooperación mutua.

El grado de maduración de mi equipo no fue instantáneo, tuvo que pasar por varios procesos antes de lograr su consolidación. Es por eso que, identificar en qué Fase se encontraba el equipo de la Tienda, me hubiese ahorrado muchos dolores de cabeza. Ya que creía que todos debían caminar como un reloj desde el principio y eso, no fue así.

Como sabes, todo en la vida tiene un principio, un crecimiento, una maduración y una finalización, pues en un Equipo de Ventas también.

Las Fases de Desarrollo de un Equipo

Para compartirte las Fases de Desarrollo de un Equipo de Ventas, tomaremos el modelo de **Tuckman.** Este modelo sostiene que existe **5 Fases de Desarrollo en un Equipo.**

Entonces, vayamos a la primera Fase de Desarrollo, la que se llama **Formación.**

1. FORMACIÓN

Es la etapa en que el equipo inicia labores, es decir, los Vendedores y el Líder no se conocen a profundidad.

Un ejemplo de eso, es cuando contratamos vendedores para desarrollar un nuevo canal de venta. Imagínate en sus primeros días, los vendedores entran cautelosos y todavía no agarran confianza.

En esta Fase existe una elevada dependencia del Líder. Es por eso, que este debe estar preparado para responder a muchas preguntas de los nuevos Vendedores. Estas preguntas van a estar dirigidas sobre los procesos, los productos, los sistemas y las políticas de ventas.





El Líder debe ser una persona que conozca muy bien el negocio, para encaminar a sus Vendedores y disipar toda duda. ”

¿Te puedes imaginar un Equipo de Vendedores nuevos y un Líder nuevo sin mayor conocimiento? Esto puede traer problemas y un mayor tiempo de maduración del equipo.

Te detallo algunas características de los Vendedores en esta fase:

- Inseguridad por la falta de dominio en el conocimiento del negocio.
- Preocupación por ser aceptado por los demás.
- Poco intercambio de información, por la falta de confianza.

2. CONFLICTO

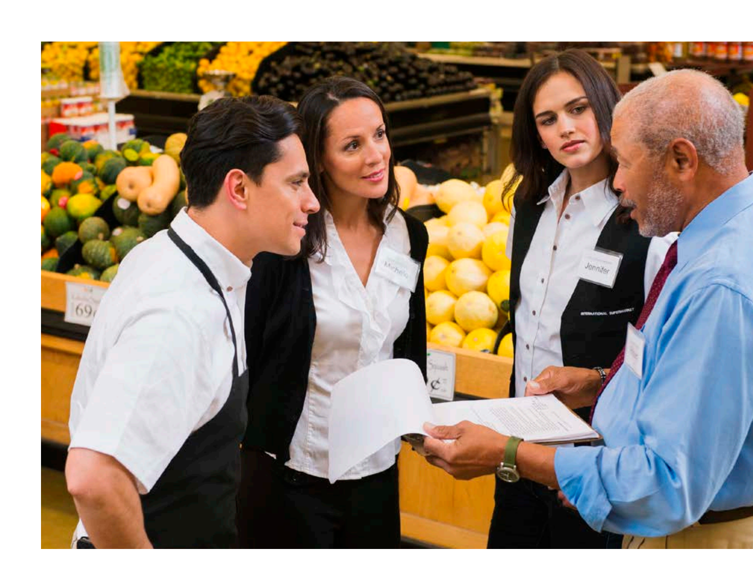
Por otro lado, no te sorprendas, si posteriormente se presenta cierto nivel de enfrentamiento en el equipo; esto es una señal, que han salido de la Fase de Formación, y han pasado a una nueva Fase: **Conflicto.**

En esta Fase los Vendedores luchan por adquirir posiciones enfatizando sus objetivos personales. Este es el momento en que el líder debe recordar y comprometer a sus Vendedores con los objetivos del equipo.

Estas son algunas características de esta Fase:

- Se puede desarrollar reacciones negativas hacia el Líder y entre los mismo Vendedores.
- Hay poca colaboración y organización.

3. NORMALIZACIÓN



La siguiente fase se llama **Normalización.** En ella se inicia una etapa de solución de las discrepancias entre la expectativa y la realidad. Así mismo, se van precisando las reglas, normas y procedimientos para un trabajo más colaborativo.

Además, el Líder del Equipo de Ventas permite que se deleguen ciertas decisiones a los Vendedores. Es por eso que, invitar a los Vendedores a que propongan acciones para el plan de trabajo, ayuda mucho a la participación y colaboración.

Te detallo las siguientes características que se presentan en esta fase:

- Aumenta el consenso, el respeto y la cooperación.
- Claridad en las ventajas de trabajar en equipo. Es por eso, que las decisiones importantes se toman grupalmente.
- Los conflictos no son un problema, sino una oportunidad de mejora.
- El Líder ayuda a que se establezca una comunicación abierta de puntos de vista.
- Finalmente, nace la identidad del equipo de ventas.

4. DESEMPEÑO

La 4ta. fase se llama **Desempeño.** Esta es la etapa de oro del Equipo de Ventas. En otras palabras, el equipo alcanza su estado de madurez, siendo capaces de resolver sus problemas. Del mismo modo, el Líder delega y presta apoyo al desarrollo profesional de sus Vendedores.

Mira estas características de esta 4ta. Fase:

- Existe una visión común entre los Vendedores.
- Las relaciones y los procesos ahora son robustos.
- Existe una mejor adaptación al cambio; y,
- Hay mayor confianza entre los miembros del equipo de ventas.

5. FINALIZACIÓN

Y llegamos a la última Fase; esta se llama **Finalización.** En efecto, en esta etapa las Gerencias comienzan a ver a los Vendedores, como futuros Líderes. Es decir, encuentran en estos equipos, el semillero de futuros Jefes, Supervisores y otras posiciones de mandos medios.

Así mismo, los Vendedores comienzan a tener aspiraciones mucho más concretas respecto a su desarrollo laboral. Es por eso que, podemos tener en breve Vendedores dirigiendo otros equipos de venta o realizando nuevas tareas.



Como te has dado cuenta las funciones y tareas del Líder cambian de acuerdo la Fase de Desarrollo de su Equipo, por eso la importancia de conocer esta Teoría.

Entonces, ahora que ya conoces este nuevo recurso, identifica en qué Fase se encuentran tu equipo o tus equipos de venta, para desplegar un liderazgo efectivo. Por otro lado, tanto dirigir un equipo que recién se forma, como uno ya maduro; cada uno de estos, tiene sus propias demandas.

En otras palabras, es el Líder el que se va adaptando, de acuerdo a la madurez de su equipo de ventas.

¡Además, si trabajamos juntos podemos hacer esto con tu Equipo de Ventas y mucho más, **para llevarlos a un nuevo nivel de producción!**